

Kapitel 12 – Zustimmung ist nicht Überzeugung

Die Sortierung

■ Kurz-Check: Woran erkennen Sie Ihr Unternehmen?

Regelungen gelten bei uns dort zuverlässig, wo kontrolliert wird, und werden weicher, je weiter die Kontrolle weg ist.

Verbesserungsvorschläge zu laufenden Änderungen kommen fast nur von mir oder der Führungsebene.

Im Meeting wird schnell genickt und wenig gefragt.

Drei Kreuze: Ihr Unternehmen läuft auf Zustimmung. Das funktioniert, solange Sie jede Regel persönlich tragen. Skalieren wird es nicht.

Praxisteil zu Kapitel 12 — Die Sortierung

Nehmen Sie die drei wichtigsten Maßnahmen Ihres Vorhabens (z. B. aus dem Praxisteil zur Einleitung):

Maßnahme	Reicht Zustimmung?	Braucht Überzeugung?	Bei wem konkret?

Für jede Überzeugungs-Maßnahme: Welche der drei Bedingungen (Autonomie / Kompetenz / Zugehörigkeit) ist bei den Betroffenen am schwächsten erfüllt?